

PRESSEMITTEILUNG

Ladepreis mit Lenkwirkung

SachsenEnergie erprobt flexible Tarife an der öffentlichen Schnellladeinfrastruktur in Dresden

Halle (Saale), 23. September 2026 – Preissignale an der Ladesäule wirken:

So lässt sich das vorläufige Fazit einer Studie der SachsenEnergie AG zusammenfassen. Innerhalb von sechs Monaten verlagerten die Teilnehmenden des Pilotversuchs ihre Ladevorgänge deutlich aus den teuren in die günstigen Zeitfenster. Der Anteil der Ladungen in der teuersten Preiszone sank von 55,3 auf 25,1 Prozent, der Tagespeak wanderte von 17 auf 21 Uhr. Damit liefert das im Rahmen des EU-Förderprojekt „Neutralpath“ umgesetzte Vorhaben einen Praxisnachweis dafür, dass zeitvariable Tarife das Ladeverhalten tatsächlich steuern und zeigt gleichzeitig, welche Fragen noch offen sind. Für reibungslose Prozesse bei Abrechnung und Co. sorgte dabei der Softwarepartner m8mit.

Variable Tarife als Hebel

Mit dem Ausbau der Erneuerbaren wird die Erzeugung volatiler, die Nachfrage an der Ladesäule bleibt ohne Anreize jedoch unverändert. Die Lastkurve eines Ladeparks folgt demnach den Gewohnheiten und Ansprüchen der E-Fahrer, nicht dem Angebot im Netz. „Wenn abends um acht alle gleichzeitig laden, hilft uns auch kein netter Appell weiter“, meint dazu André Dittrich, Fachgruppenleiter Applikationen und Systeme bei der SachsenEnergie. „Lenkwirkung entsteht über zwei Reize: Emotionen und Kosten. Und auf die Kosten können wir als Versorger unmittelbar einwirken.“ Damit rücken folglich zeitvariable Tarife in den Blick, was auch die entsprechenden Pilotangebote anderer großer Versorgungsunternehmen belegen.

Den Rahmen für die Erprobung von SachsenEnergie liefert „Neutralpath“. Das von 2023 bis 2027 laufende EU-Projekt entwickelt klimaneutrale, energiepositive Stadtquartiere mit bezahlbaren Energiekonzepten. Pilotiert wird in Dresden und Zaragoza, später sollen die Erkenntnisse auf Gent, Vantaa und Istanbul übertragen werden. Der Dresdner Anteil umfasst einen geplanten Ladepark in einem Wohnquartier im Stadtteil Leuben, den Ausbau

PRESSEKONTAKT

Kraftwerk Software Holding GmbH

Kraftwerk Software Systems GmbH
Blücherstraße 24
06120 Halle (Saale)
Peggy Arndt
Marketing
T +49 345 279 904-0
E peggy.arndt@kraftwerk.io
W kraftwerk.io

Press'n'Relations GmbH

Uwe Pagel & Christoph Buck
Magirus-Deutz-Str. 14
89077 Ulm
T +49 731 146 156 74
E cb@press-n-relations.de
W press-n-relations.com

der Schnellladeinfrastruktur, Forschung zum bidirektionalen Laden in Kombination mit einem Speicher – und eben die Einführung dynamischer Ladetarife.

Bewusst konzentrierte sich SachsenEnergie dabei auf den sogenannten EMP-Tarif, also das eigene Ladeangebot in der Rolle des E-Mobility Providers. Der Grund hierfür ist pragmatisch: Das Unternehmen ist so frei in der Preisgestaltung, der neue Tarif ließ sich als zusätzliche Wahloption ins Portfolio einhängen, und ein Eingriff in Netzentgelte oder regulierte Komponenten war nicht erforderlich. Aufwand entsteht dafür an anderer Stelle, denn zeitvariable Preise berühren Tarifierung, App, Abrechnung und Nachweisführung gleichzeitig. Für die Abbildung der Preislogik in der eigenen „StromTanken App“ und die Anbindung der Ladeinfrastruktur holte die SachsenEnergie deshalb ihren etablierten Partner m8mit aus der kraftwerk Software Gruppe mit ins Projekt, über den auch die Abrechnung selbst abgewickelt wird.

Kalkulierbar statt volldynamisch

Phase 1 des Pilotprojekts lief vom 1. November 2025 bis zum 30. April 2026 und beschränkte sich auf die öffentliche DC-Ladeinfrastruktur. Eingeladen wurden bestehende EMP-Kunden, deren Ladeverhalten aus der Vergangenheit bekannt war – eine Grundvoraussetzung für jeden Vorher-Nachher-Vergleich. 18 Kunden bewarben sich aktiv, drei interne Teilnehmende kamen hinzu. Die monatliche Grundgebühr wurde für den Pilotzeitraum erlassen, im Gegenzug stimmten die Teilnehmenden der Datenauswertung und einer Feedbackbefragung zu. Die Ansprache dieser Gruppe und die begleitende Kommunikation übernahm m8mit gemeinsam mit dem Projektteam der SachsenEnergie.

Entscheidend für die Bewertung der Ergebnisse ist bei all dem das Tarifdesign. Denn der Flex-Tarif war zwar zeitvariabel, aber nicht volldynamisch. Statt etwa Börsenpreise mit Marge durchzureichen, definierte SachsenEnergie feste Preiskurven für drei Tagestypen – Montag bis Freitag, Samstag und Sonntag – mit Ober- und Untergrenze. Referenz war der Standardtarif von pauschal 45 ct/kWh brutto. Günstige Fenster lagen bei 35 ct, mittlere zwischen 39 und 44 ct, teure Fenster bei 50 bis 55 ct und damit oberhalb des Standardtarifs. Werktags waren die Vormittags- und Nachmittagsstunden teuer, Nacht und späterer Abend günstig. Samstags fiel der Aufschlag deutlich höher aus, sonntags entfiel er ganz. Die Kurven orientierten sich hierbei an typischen Verkehrsströmen und der bekannten Auslastung der Standorte. In der App sahen die Teilnehmenden jeweils den Preisverlauf für den Vortag, den aktuellen und den folgenden Tag. Zwei Festlegungen reduzierten zudem das Risiko für die Kunden: Der Preis wurde zu Beginn des Ladevorgangs fixiert und änderte sich während des Ladens nicht. Und die Bandbreite blieb eng – eine Schwankung von etwa plus/minus 20 Prozent um den Referenzpreis gilt bei SachsenEnergie als

Einstiegsgröße. „Wir hätten die Kurve auch schärfer stellen können“, so Dittrich. „Aber ein Tarif, den niemand versteht, erzeugt keine Verhaltensänderung, sondern vor allem Ärger.“

Ergebnis 1: Die Lenkwirkung ist nachgewiesen

Nach Abschluss der ersten Projektphase lässt sich bereits festhalten, dass die Erprobung im Kern funktioniert hat. Der Anteil der Ladevorgänge in der Malus-Zone – also in den Zeitfenstern oberhalb des Standardpreises – sank von 55,3 auf 25,1 Prozent, ein Rückgang um 30,2 Prozentpunkte. Der Anteil in der günstigsten Zone stieg von 3,4 auf 11,3 Prozent. Auch die Verteilung der Ladestarts verschob sich sichtbar: Lag der Tagespeak vorher bei 17 Uhr, bildete sich unter dem Flex-Tarif ein deutlich ausgeprägteres Maximum um 21 Uhr sowie eine zweite Spitze im günstigen Mittagsfenster. Im Vergleich mit den Standardkunden nutzten die Flex-Kunden die günstigen Zeiten überproportional – ein Befund, der sich in der gemeinsam mit m8mit ausgewerteten Datenbasis über alle Wochentage hinweg wiederholt. Diese Wirkung verteilt sich allerdings nicht gleichmäßig. Auf Einzelkundenebene lag der Median der Verschiebung aus den teuren Zonen bei minus 17,6 Prozentpunkten, 15 der 18 ausgewerteten Teilnehmenden verbesserten sich, drei verschlechterten sich. Ein kleiner Teil der Kundschaft passte das Verhalten also nicht an und nahm den Malus in Kauf – sei es aus Bequemlichkeit oder weil der Ladezeitpunkt für sie nicht frei wählbar war. Für die Übertragung auf ein Massenprodukt ist genau das eine relevante Größe, denn ein Tarif, der nur für Flexible funktioniert, benachteiligt die Unflexiblen.

Ergebnis 2: Sparen ist möglich, aber nicht garantiert

Beim Preisvorteil fällt die Bilanz differenzierter aus. Gegenüber dem Standardtarif von 45 ct/kWh sparte die Hälfte der ausgewerteten Flex-Kunden mehr als 3,6 ct/kWh, einzelne Teilnehmende kamen auf Werte um 9 bis 10 ct/kWh. Drei Kunden zahlten unter dem Flex-Tarif jedoch mehr als im Standard, im ungünstigsten Fall rund 5 ct/kWh. Ein pauschales Einsparversprechen lässt sich daraus also nicht ableiten. Diese Beobachtung deckt sich auch mit den Erfahrungen bei dynamischen Haushaltsstromtarifen, wo Ersparnisse ebenfalls stark von den individuellen Voraussetzungen abhängen.

Noch zurückhaltender bewertet SachsenEnergie die betriebswirtschaftliche Seite. Nennenswerte Umsatz- und Auslastungseffekte ließen sich in Phase 1 statistisch nicht nachweisen. Bei 21 Teilnehmenden und sechs Monaten Laufzeit ist das kein überraschendes Ergebnis, aber ein ehrliches. „Wir können belegen, dass sich Ladevorgänge verlagern. Wir können nicht belegen, dass sich damit heute schon Geld verdienen oder Netzausbau vermeiden lässt“, sagt Dittrich. „Für diese Frage brauchen wir eine deutlich größere Stichprobe.“ Positiv fiel dagegen die technische Bilanz aus. Preislogik, Preiskommunikation und Abrechnung liefen über die gesamte Laufzeit ohne Störungen. Für

Dittrich ist das kein Zufall, sondern Ergebnis der guten Arbeitsteilung zwischen SachsenEnergie und m8mit: „Das war kein klassisches Auftragsverhältnis, sondern eine technologisch tief integrierte Zusammenarbeit.“

Elf der Teilnehmenden beteiligten sich aktiv an einer Feedbackbefragung. Acht gaben dabei explizit an, ihr Ladeverhalten angepasst zu haben, acht wollten den Tarif auch weiterhin nutzen. Die Zufriedenheit mit der App erreichte 7,5 von 10 Punkten, die sogenannte Fairness-Bewertung mit 6,3 von 10 etwas weniger – der Samstagsaufschlag stieß hier vereinzelt auf Kritik. Zwei Rückmeldungen zeigten außerdem Konflikte, die außerhalb der Tariflogik liegen: Eine Parkzeitbegrenzung von vier Stunden verträgt sich demnach schlecht mit günstigem Nachtladen, und in einem Fall blieb unklar, welcher Preis bei einem Ladestart nahe der Zonengrenze gilt. Von einzelnen gewünscht wurden zudem Push-Benachrichtigungen und eine Kopplung an Börsenpreise.

Phase 2 mit Prognosen und Preiskorridor

Die nun startende Phase 2 erweitert den Versuch in mehreren Richtungen. Die Teilnehmerzahl soll auf mehr als 100 steigen, um belastbare Aussagen zu Umsatz- und Auslastungseffekten zu ermöglichen. Die Preisbildung wird um eine KI-gestützte Auslastungsprognose je Ladestandort ergänzt, in die historische Ladedaten, Wetterdaten, Börsenstrompreise und lokale Veranstaltungen einfließen – ein Modell, das SachsenEnergie und m8mit derzeit gemeinsam aufbauen. Statt fester Kurven definiert dann ein Korridor die Preisgrenzen nach oben und unten. Außerdem soll die Anwendung im Ad-hoc-Laden geprüft werden. Parallel bleibt zudem der Standardtarif als 24/7-Angebot bestehen. „Wer Einfachheit und Planbarkeit will, muss sie bekommen“, so Dittrich. „Flexibilität ist eine Option, keine Pflicht.“

Für Versorger, die ähnliche Schritte planen, lassen sich schon jetzt aus Phase 1 fünf Leitplanken ableiten: Transparenz über den geltenden Preis an der Säule, Transparenz über die Einflussfaktoren, verbindliche Ober- und Untergrenzen, Anzeige der prognostizierten Preisentwicklung und zunächst moderate Schwankungsbreiten. Die Handlungsempfehlung fasst Dittrich entsprechend pragmatisch zusammen: „Schnell starten, einfach halten, berechenbar bleiben – und die Komplexität erst dann erhöhen, wenn die Kunden mitgehen.“

Über SachsenEnergie

Die SachsenEnergie betreibt in ihrem Versorgungsgebiet eine der größeren kommunalen Ladeinfrastrukturen Ostdeutschlands. Über 470 AC- und mehr als 220 DC- und HPC-Ladepunkte waren dort 2025 öffentlich zugänglich, gezählt wurden mehr als 375.000 abgeschlossene Ladevorgänge und ein Absatz von über 7.100 MWh Ökostrom. Rund 2.000 Kunden nutzen dafür ein Lade-Abo. Der Aufgabenzuschnitt des Versorgers reicht dabei vom technischen Betrieb mit

24/7-Hotline, Wartung und Entstörsdienst über das IT-Backend, die Roaming-Anbindung und die eichrechtskonforme Messung bis zu den Meldepflichten gegenüber der Bundesnetzagentur.

Über m8mit

m8mit ist die E-Mobilitätsmarke der kraftwerk Gruppe und steht für einfaches, skalierbares Lademanagement. Seit 2019 bietet m8mit eine hochskalierbare Cloudplattform für Abrechnung, Berechtigungsmanagement und den 24/7-Betrieb von Ladeinfrastruktur, welche heute bereits von über 200 Unternehmen mit Zugang zu Ladepunkten in ganz Europa genutzt wird. Die Plattform unterstützt flexible Zahlungswege beim Laden per App, Web-App oder RFID sowie europaweites Roaming im m8mit-Verbund. KI-gestützte Prognosen, revisionssichere Abrechnung und ein intuitives Webportal sorgen für Transparenz und volle Kontrolle. m8mit liefert maßgeschneiderte, modular integrierbare Lösungen für die gesamte Prozesskette der Elektromobilität. Für Flottenmanager ermöglicht m8mit zudem die eichrechtskonforme Erfassung und automatisierte Abrechnung von Dienstwagenladungen sowie der Verrechnung von Ladevorgängen bei Mitarbeitenden zuhause. Einfach. Elektrisch. Geladen.

Über die kraftwerk Gruppe

Die kraftwerk Gruppe ist ein Zusammenschluss führender Technologieunternehmen für die Energie- und Wasserwirtschaft sowie im Bereich der Elektromobilität, darunter die Kraftwerk Software Systems GmbH (kraftwerk.Plattform und m8mit), die Signion GmbH (LCC) und die S&P Solutions GmbH (ASS). Gemeinsame Mission der Gruppe ist es, die Digitalisierung der Energie- und Wasserwirtschaft voranzutreiben und Versorgungs- sowie Infrastrukturunternehmen mit innovativen Softwarelösungen zu unterstützen. Mit über 400 Mitarbeitenden an acht Standorten in Deutschland vertrauen uns über 500 Kunden der Energie-, Wasser- und Elektromobilitätswirtschaft.

Zentraler Baustein unseres Angebots ist die kraftwerk.Plattform, das Betriebssystem der kommunalen Daseinsvorsorge. Sie basiert auf Microsoft Dynamics 365 Business Central und bündelt in einem durchgängigen Datenmodell alle Prozesse für Energie-, Wasser- und Wärmeversorger sowie für E-Mobilität, Infrastruktur, Areale und Quartiere sowie Vertriebe und Distributoren, statt Insellösungen für einzelne Sparten zu betreiben. Module für Finanzmanagement, Verbrauchs- und Vertragsabrechnung, Zeitreihenmanagement, Kundenmanagement, Vertriebsmanagement sowie Netze und Anlagen greifen dabei auf dieselbe Datenbasis zu.

Ergänzend übernimmt kraftwerk im Bereich BPO kaufmännische Prozesse für Versorger und Entsorger in den Markttrollen Vertrieb und Netz, situativ, temporär oder dauerhaft: von Abrechnung und Marktkommunikation über Kunden- und Backoffice-Services bis zur Prozessoptimierung und der Bereitstellung von Fachkräften auf Zeit.